



Missions Professionnelles

Le Bachelier Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente est un salarié qui exerce ses activités au sein d'une unité commerciale dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production, de transformation et de distribution.

Objectifs opérationnels

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés.
- Contribuer au suivi des ventes.
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Public : Alternant en contrat d'apprentissage

Pré-requis

Pour la formation en 3 ans :

- Jeune issu de 3ème ou personne ne possédant pas de niveau 3 relevant d'une spécialité en cohérence avec celle du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente.

Pour la formation en 2 ans :

- Titulaire d'un niveau 3 relevant d'une spécialité en cohérence avec celle du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente.
- Être âgé de moins de 30 ans à la signature du contrat.

Recrutement : entretien individuel

Durée de la formation :

1 850 heures en Centre de Formation réparties sur 3 ans, ou 1 350 heures sur 2 ans, à raison de 35 h/semaine.

Délai d'accès à la formation :

- pour les apprentis ayant signé un contrat : jusqu'au démarrage de l'action
- pour les apprenants n'ayant pas encore signé de contrat au moment du démarrage de l'action : jusqu'à fin novembre
- pour les apprenants bénéficiant d'un parcours individualisé : à tout moment au cours de l'année

Tous nos diplômes en alternance sont entièrement gratuits : aucun frais d'inscription, aucun frais de dossier, aucun frais de scolarité.

Périodicité :

17 semaines d'alternance en Seconde réparties de septembre à juillet
20 semaines en Première réparties de septembre à juillet
21 semaines en Terminale réparties de septembre à juin

Le calendrier de l'alternance est fixé en fonction des attentes des entreprises d'accueil partenaires du CFA.

Diplôme visé : Baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente, option A Titre RNCP 32208, niveau 4, délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse, enregistré au RNCP le 06.01.2019



Contenu :

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

Bloc 1 : Conseiller et vendre, assurer la veille commerciale, réaliser la vente dans un cadre omnicanal, assurer l'exécution de la vente

Bloc 2 : Suivre les ventes, assurer le suivi de la commande du produit et ou du service, traiter les retours et les réclamations du client, s'assurer de la satisfaction du client

Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client, traiter et exploiter

l'information ou le contact client, contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client, évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

Bloc 4 : Animer et gérer l'espace commercial, assurer les opérations préalables à la vente, rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle, développer la clientèle

COMPETENCES GENERALES

Bloc 1 Économie-droit

Bloc 2 Mathématiques

Bloc 3 Prévention santé environnement

Bloc 4 Histoire Géographie et Enseignement Moral et Physique

Bloc 5 Langue Vivante 1

Bloc 6 Langue Vivante 2

Bloc 7 Français

Bloc 8 Arts Appliqués et Cultures Artistiques

Bloc 9 Education physique et sportive

Moyens pédagogiques :

supports de cours remis aux apprenants, vidéoprojecteur, PC en salle

Évaluations :

CCF et épreuves ponctuelles

Le bénéfice des épreuves obtenues peut être conservé 5 ans (sauf modification)

Formateurs :

L'équipe pédagogique est composée de formateurs ayant des qualifications et/ou des expériences professionnelles dans le domaine de la formation et/ou dans le métier visé par la formation.

Les débouchés

- **Métiers :** Employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste.
- **Poursuite d'études :** BTS MCO ou NDRC.

Les locaux et la formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap.